

## Testemunhas difíceis no Júri podem ser um presente para o advogado

Paulo Stocker



No Tribunal do Júri, testemunhas da outra parte que dão respostas evasivas na inquirição, respondem o que não foi perguntado ou tentam não dar qualquer resposta levam os advogados a diversos tipos de reação. Alguns, "à loucura". Melhor seria reagir com um sorriso. Tal comportamento da testemunha oferece ao advogado a oportunidade de transformar o que seria uma dificuldade irritante em uma vantagem: a de fortalecer a própria credibilidade perante os jurados e, conseqüentemente, o seu caso, diz a "celebridade em litígios" há mais de 25 anos, Jim McElhaney, articulista do Jornal da ABA (American Bar Association).

Teoricamente, as pessoas são colocadas no banco das testemunhas para ajudar a esclarecer os fatos. Na prática, elas tendem a colaborar com o advogado que as arrolou como testemunha, no interrogatório direto (*direct examination*), e a se colocar em uma posição defensiva, quando arguidos pelo advogado "da outra parte", no interrogatório cruzado (*cross examination*). No direto, elas são a fonte de informação. No cruzado, são vítimas prospectivas de advogados habilidosos na arte de fazer tiros saírem pela culatra. "É normal que seja assim", diz o articulista.

Porém, o objetivo maior do advogado em interrogatórios cruzados não é obter informações da testemunha para fortalecer seu caso; não é obrigá-la a mudar sua história; e, muitas vezes, não é destruir a testemunha com contradições e desqualificá-la espertamente. "Um objetivo melhor para ao advogado é aproveitar a oportunidade para contar lados da história de uma maneira que leve a testemunha a concordar que o que você diz é verdade", diz McElhaney. Assim, o advogado começa a construir sua credibilidade perante o juiz e os jurados.

As regras cooperam. O advogado é quem escolhe os temas das perguntas e a ordem em que vai fazê-las. O advogado pode fazer afirmações que levam a perguntas, cujas respostas confirmam o que disse. Nesse processo, o advogado passa a exercer, perante o júri, o papel de uma testemunha. Por isso, é importante que o advogado aproveite qualquer oportunidade para fortalecer sua credibilidade. "Os jurados devem ver o advogado como alguém que vai conduzi-los através dos emaranhados da lei e dos fatos", diz McElhaney.

Segundo ele, as perguntas devem ser feitas da maneira certa, usando declarações curtas, simples e claras dos fatos. Devem ser apropriadas para respostas tão simples como "sim" ou "não" e equivalentes — e nunca um convite a comentários da testemunha. Para ele, é melhor para o advogado manter o controle sobre a testemunha a tentar destruí-la. Nessa briga, como em qualquer outra no júri, os jurados podem ficar do lado errado, afirma ele. Assim, receba "com um sorriso" respostas evasivas, vagas, indefinidas, como as que se seguem e aproveite a oportunidade para construir sua credibilidade, diz.

**Veja alguns exemplos mencionados por McElhaney:**

P – O senhor trabalhou para a McKittrick Manufacturing Company?

R – Você pode dizer isso. Por algum tempo, de qualquer forma.

P – Como um gerente regional de vendas?

R – Suponho que essa seja uma boa descrição, como qualquer outra.

P – Por sete anos?

R – Mais ou menos isso. Alguma coisa por aí.

P (com um sorriso "no rosto e na voz" – Me desculpe, Sr. Wilkins, mas o senhor foi um pouco indefinido em suas respostas. Veja o que o senhor disse ao autor da ação em uma carta, que tenho em mãos: "Eu trabalhei para a McKittrick Manufacturing Company por sete anos, como gerente regional de vendas". É o que a sua carta diz?

R – Sim.

Uma tentativa de derrubar a testemunha? Não, de maneira alguma. Mas, entre as duas "testemunhas", quem é mais preciso e, portanto, mais confiável? O interrogatório continua:

P – É verdade que, durante esse tempo, o dono da empresa, o Sr. McKittrick teve um total de 57 secretárias particulares diferentes?

R – Não tenho certeza. Provavelmente alguma coisa por aí.

P – Não quero que o senhor adivinhe, Sr. Wilkins. Aqui, dê uma olhada no testemunho que o senhor fez sob juramento em novembro passado. Ele teve mesmo 57 secretárias particulares diferentes?

R – Se você está dizendo...

P – Bem, isso que estou dizendo foi realmente o que aconteceu?

R – Sim, foi o que aconteceu.

A seguir, o advogado pode achar maneiras de inserir a palavra "verdade" na inquirição.

P – Em um dado momento, pediram ao senhor para deixar a McKittrick Manufacturing Company?

R – (silêncio)

P – Verdade?

R – Sim

"Observe o poder linguístico dessa conversação. A testemunha está dizendo que o que você diz é verdade", diz o articulista. "Mas não abuse da palavra 'verdade'. Opte por um 'sim' ou 'certo', aqui e ali".

Testemunhas também se "esquecem" dos fatos. O advogado sabe disso e, em vez de se irritar, reconhece a oportunidade de mostrar à testemunha — e a todo mundo na sala do Tribunal do Júri — que conhece o que está nos autos ou em um documento que vai mostrar à testemunha — e ler para ela. Ou ela pode responder a uma pergunta que não foi feita porque não gosta da pergunta.

Quando a testemunha — principalmente uma que é especializada em algum área — não quer cooperar, não há que ser hostil. A cura, provavelmente, é mostrar ao juiz e aos jurados que a testemunha está sendo hostil, mas sem entrar na hostilidade. "Suponha que você pergunte à testemunha se ela fez um determinado cálculo. Em vez de ela responder sim ou não, ela faz uma longa arenga sobre o tipo de cálculo que deveria ser feito. Se o advogado pedir ao juiz que ordene à testemunha que responda à pergunta, os jurados vão ficar confusos. Afinal, a testemunha deu uma descrição detalhada sobre o processo desse cálculo", exemplifica McElhaney. Em vez disso, o advogado deve mostrar (e não dizer) ao júri que a testemunha está se esquivando da pergunta real. Comece pedindo desculpas:

P – Desculpe-me, Dr. Laskey. Na verdade, eu estou perguntando se o senhor fez esses cálculos. O senhor fez?

Da próxima vez que isso acontecer, o advogado pode perguntar:

P – Perdoe-me, Dr. Laskey. Isso significa que o senhor não pediu a seu cliente para verificar aqueles cálculos?

E se o "doutor" continuar se esquivando com competência de uma resposta direta, o advogado deve perguntar:

P – Doutor, há alguma razão para o senhor não querer dizer ao júri quais foram os resultados?

"Não se esqueça de sorrir", aconselha McElhaney

**Date Created**

13/10/2011